

# Efektīvaus ir stabilaus tīklo kūrimas

3.2 daļis

# Kodėl mes čia šiandien / lūkesčiai

- Verslo tinklai su kitais verslininkais yra svarbi būties dalis sėkmingas verslo savininkas.
- Kiekvienas santykis pasirodo ne kaip izoliuotas darinys, o kaip didesnės visumos, platesnio konteksto – tarpusavyje susijusių santykių tinklo – dalis.
- Jūsų verslo rinka taip pat atrodo kaip pirkėjo ir pardavėjo santykių tinklas.
- Verslo ryšių užmezgimo internetu ir neprisijungus strategija yra labai svarbi bet kokiam verslui. Darnaus ir protingo verslo plėtra dvigubai svarbesnė.
- Tinklų kūrimas yra gyvenimo įgūdis, kuriam naudingas mokymas apie santykių kūrimą karjeros pradžioje.

# Temų sąrašas

(kaip programoje/ teorinėje  
dalyje)

- Verslo tinklų kūrimas kaip procesas
- Verslo santykių logika
- Tinklų kūrimas neprisijungus ir socialinių tinklų kūrimas
- Prasmingų verslo ryšių kūrimas
- Tinklo strategijos kūrimas



# Mokymosi taškai

(kaip programoje/ teorinėje dalyje)

- Išaiškinti neprisijungusio tinklo, kaip esminio bet kokio verslo plėtros pobūdžio ir uždavinio, priežastis.
- Norėdami nustatyti visą savo verslo tinklo strategiją.
- Sudaryti prasmingų verslo ryšių planą.
- Sukurti socialinės žiniasklaidos tinklo strategiją.



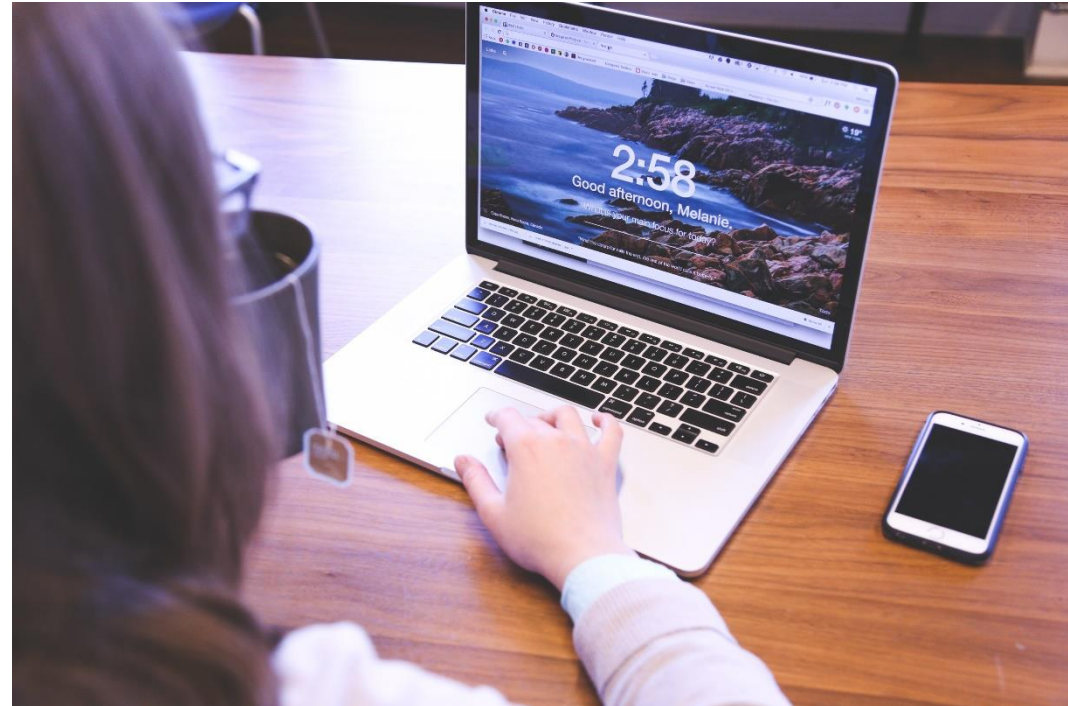
# Pagrindinės veiklos / užsiėmimo struktūra (teorinis, praktinis,...)

- Apie 20 minučių teorinio pagrindo pristatymas.
- Atsakymai į klausimus 10 min.
- 1 užsiėmimas: Tinklų kūrimo strategijos žemėlapis – 60 min seminaras.
- Apžvalga- 10 min.
- 2 veikla: tinklo strategija neprisijungus – 60 min. seminaras.
- Apžvalga- 10 min.
- 3 užsiėmimas: Socialinių tinklų strategija – 60 min seminaras.
- Apžvalga- 10 min.
- Baigiamoji sesija - 10 min.

# Ko tikėtės išmokti

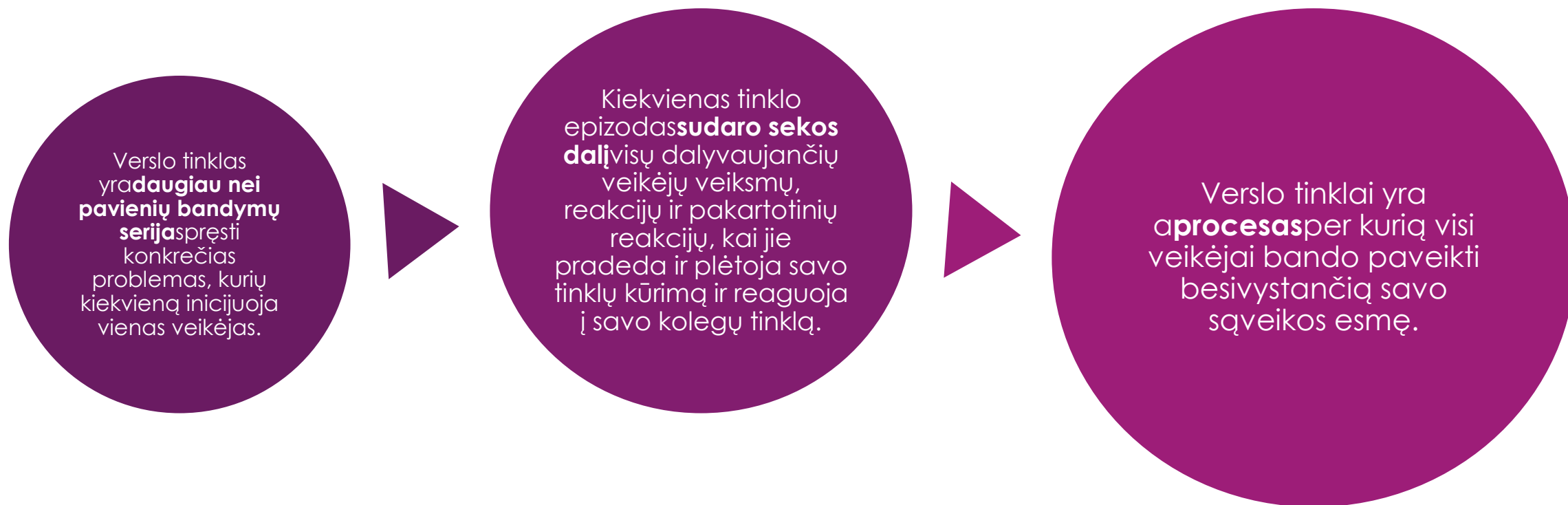
(konkrečių rezultatų sąrašas)

- Sukurkite savo verslo neprisijungus tinklo strategiją.
- Nustatyti socialinės žiniasklaidos tinklo strategiją, kad būtų pasiektas maksimalus eksponavimas.
- Nustatyti internetinę tikslinių ryšių strategiją, kad galėtumėte bendradarbiauti kuriant protingą ir tvarų verslą.



# Teorinės dalies apžvalga

# Verslo tinklų kūrimas kaip procesas

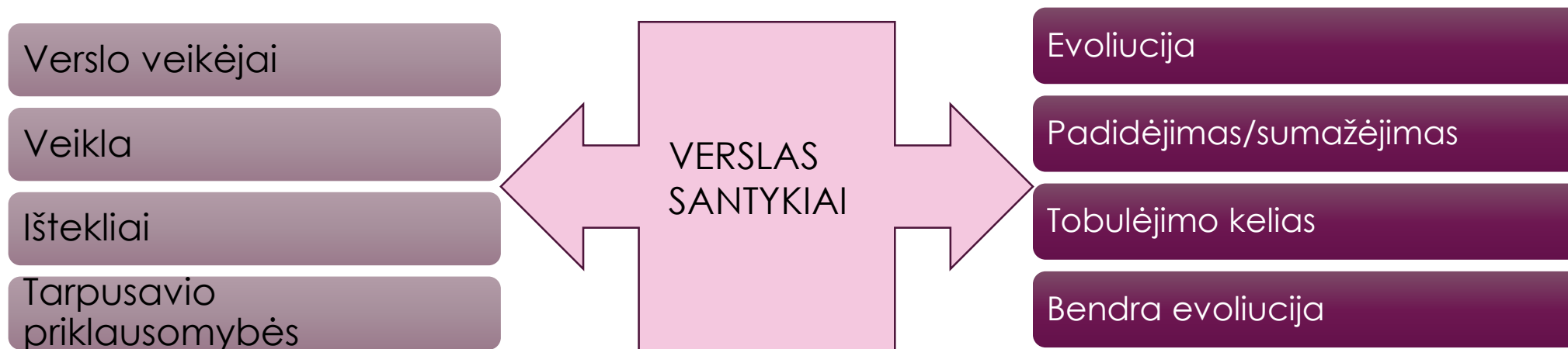


Hakansson, H., Snehota, I., 1995



# Verslo santykių logika

Visų esmė **verslo santykiai** vystosi dėl nenumatytų tiesiogiai ar netiesiogiai dalyvaujančių asmenų sąveikos padarinių ir dėl jų sąmoningo tinklų kūrimo.



Jokie verslo santykiai neegzistuoja arba vystosi atskirai nuo kitų, o kiekvieno santykių esmė yra platesnio veiklos modelio, išteklių ir veikėjų tinklo dalis.

# Verslo tīklo kūrimo principi

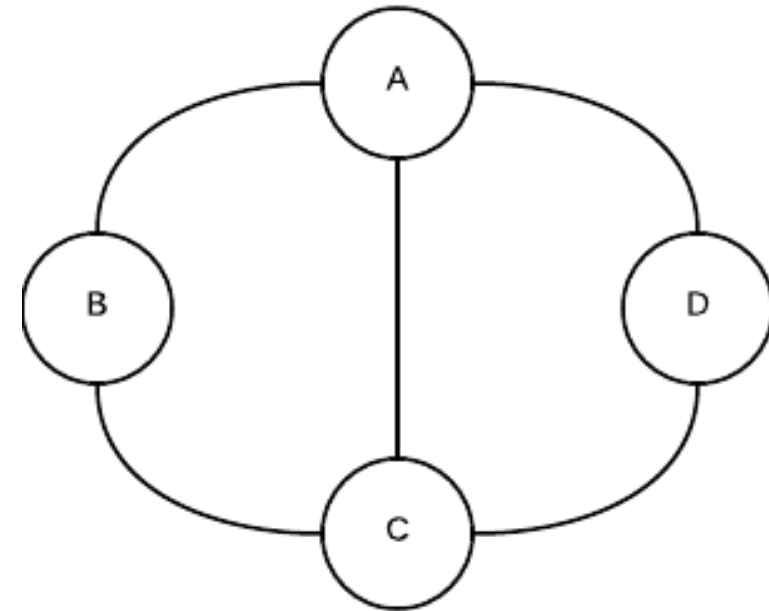
Gerāusi tīklo ryšiai nėra laidų  
ieškojimas. Jie suburia  
bendraminčius, norinčius  
užmegzti sveiką partnerystę ir  
judėti į priekį, prisidedami prie  
geresnio pasaulio.

- Gerāusi tīklai dažnai duoda gerāusių rezultatų.
- Jūsų tīklas yra didžiausias jūsų verslo turtas, nesvarbu, kokia pramonės šaka.
- Kurkite tīklą už savo srities ribų.
- Turėkite omenyje tai, kad nedidelė grupė žmonių, kurie visada pasiruošę jums padėti, gali būti vertingesni nei turėti daug kontaktų, kurie nėra tokie naudingi.
- Norint tobulėti versle, būtina turėti dvasią.

Glazer, R., Jankovska, A. [www.forbes.com](http://www.forbes.com)

# Paradoksalus verslo tinklo kontekstas

- Paradoksas-1: aktoiaus santykiai įgalina ir riboja jo tinklą.
- Paradoksas-2: veikėjų santykių ypatybės gali būti aiškinamos kaip jų tinklų kūrimo rezultatas, tačiau veikėjų charakteristikos taip pat yra jų santykių pasekmės.
- Paradoksas-3: Aktoriai bando kontroliuoti juos supantį tinklą, tačiau joks veikėjas vienas neturi žinių ar išteklių, kad galėtų visiškai kontroliuoti.



<https://blogs.cornell.edu/>

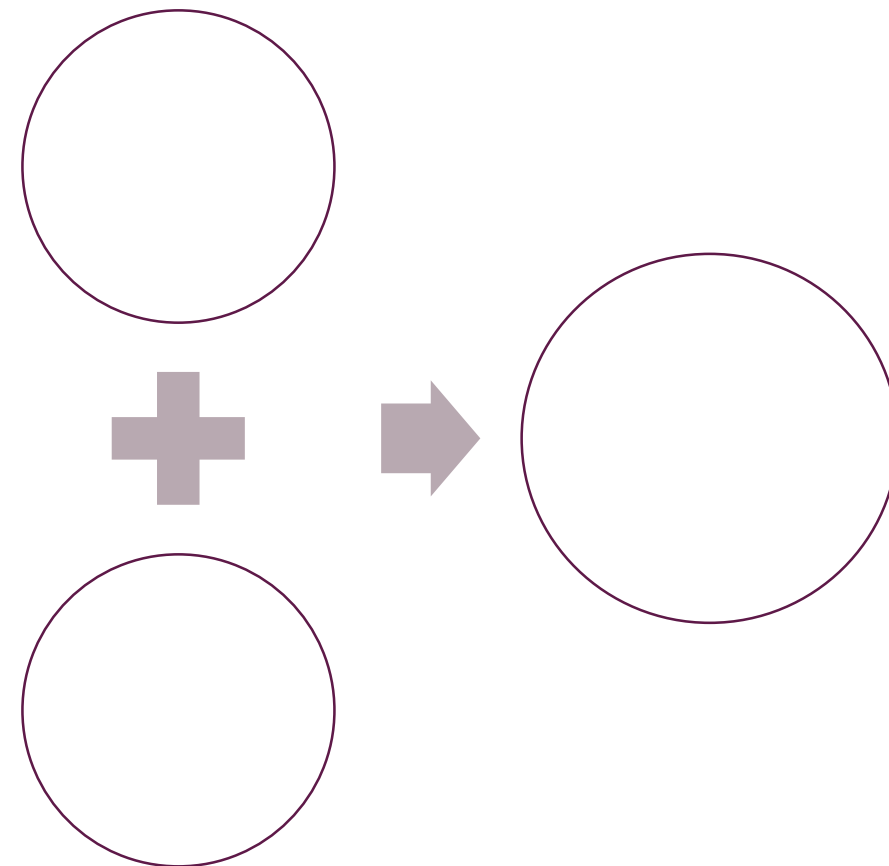
# Prekyba kontaktais kaip papildomas informacijos šaltinis

*Didelė dalis savininkų vadovų naudojami savo prekybos kontaktais kaip naudingos papildomos informacijos šaltiniai.*

Tyrimas pabrėžia:

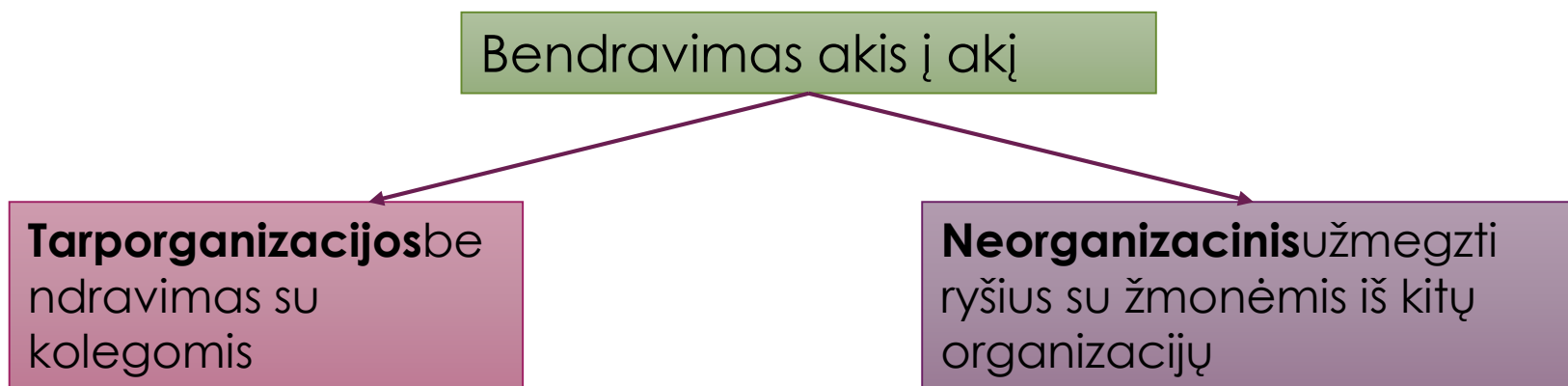
- „silpnų ryšių“ naudojimas tokiais tikslais kaip įdarbinimas;
- retas institucijų tinklų naudojimas;
- ryšys tarp tinklų veiklos ir verslo veiklos rezultatų;
- savininko-vadovo tipo ir tinklo veiklos sąsaja.

Hakansson, Ford, 2002  
m



# Tinklas: neprisijungus ir prisijungus

- Tinklų kūrimas yra elgesio rinkinys, kuriuo siekiama sukurti ir palaikyti tarpasmeninius santykius, kurie turi (potencialų) naudą palengvinti su darbu susijusią veiklą, suteikiant prieigą prie išteklių ir kartu maksimaliai padidinant dalyvaujančių asmenų pranašumus.



Wolff, Moser, 2006  
m

# Tinklo neprisijungus privalumai

- Grynai neprisijungus **ryšiai stipresn**inei internetiniai ryšiai.
- Tinklas neprisijungus vis dar išlieka **neatskiriama rinkodaros dalis** mažų ir vidutinių įmonių veikla.
- Asmeniniai susitikimai su verslo partneriais **sukurti pasitikėjimą**, kuris yra verslo santykių kertinis akmuo ir rekomendacijų pradžia.
- Tinklų kūrimo neprisijungus pagalbininkas dažniausiai yra įmonės savininkas arba vyresnysis vadovas **sprendimų priėmimo pareigos**.
- Paprastai kontaktų kūrimas ir naudojimas neprisijungus **vidinis verslo reikalas** ir yra įmonės know-how dalis.



[www.european-business.com](http://www.european-business.com)

Gloor ir kt., 2016  
m

# Priežastys, kodėl reikia sukurti tinklo strategiją neprisijungus

**Asmeninis bendravimas yra lengvesnis nei bendravimas internete.** Nežodinis bendravimas, įskaitant kūno kalbą ir toninius posūkius, gali suprasti žmogaus ketinimus ir jausmus, ir jūs negalėsite to rasti skaitmeninėje srityje.

**Ne visi naudojasi socialiniais tinklais.** Kai kurie vertingiausi ryšiai – patyrę verslininkai, turtingi privatūs investuotojai ir kt. – dažniausiai yra vyresnės kartos ir labiau linkę visiškai susilaikyti nuo socialinės žiniasklaidos.

**Vietiniai ryšiai yra vertingi.** Jie gali nuvykti į jūsų biurą bendradarbiauti įgyvendinant projektą arba susitikti su jumis išgerti kavos per palyginti trumpą laiką. Jie gali dalyvauti tuose pačiuose renginiuose kaip ir jūs ir sustiprinti jūsų reputaciją bei supažindinti jus su kitais toje vietovėje esančiais žmonėmis. Tinklas neprisijungus atveria duris į jūsų vietinę bendruomenę.

**Žmonės prisimena veidus.** Jie daug labiau linkę prisiminti veidą – veidą, kurį matė asmeniškai, o ne tą, kuris buvo pritvirtintas prie profilio.

**Balansas yra gyvybiškai svarbus.** Subalansuotos, įvairios strategijos yra veiksmingiausios.



# Socialinė žiniasklaida ir bendravimas neprisijungus: giminystės ryšiai

**Socialinė žiniasklaida** leidžia organizacijoms pranešti apie savo ryšius su kitais subjektais suinteresuotosioms šalims ir išorinei auditorijai per sekėjų ir sekėjų ryšius, retweet'us, žymas ir paminėjimus.

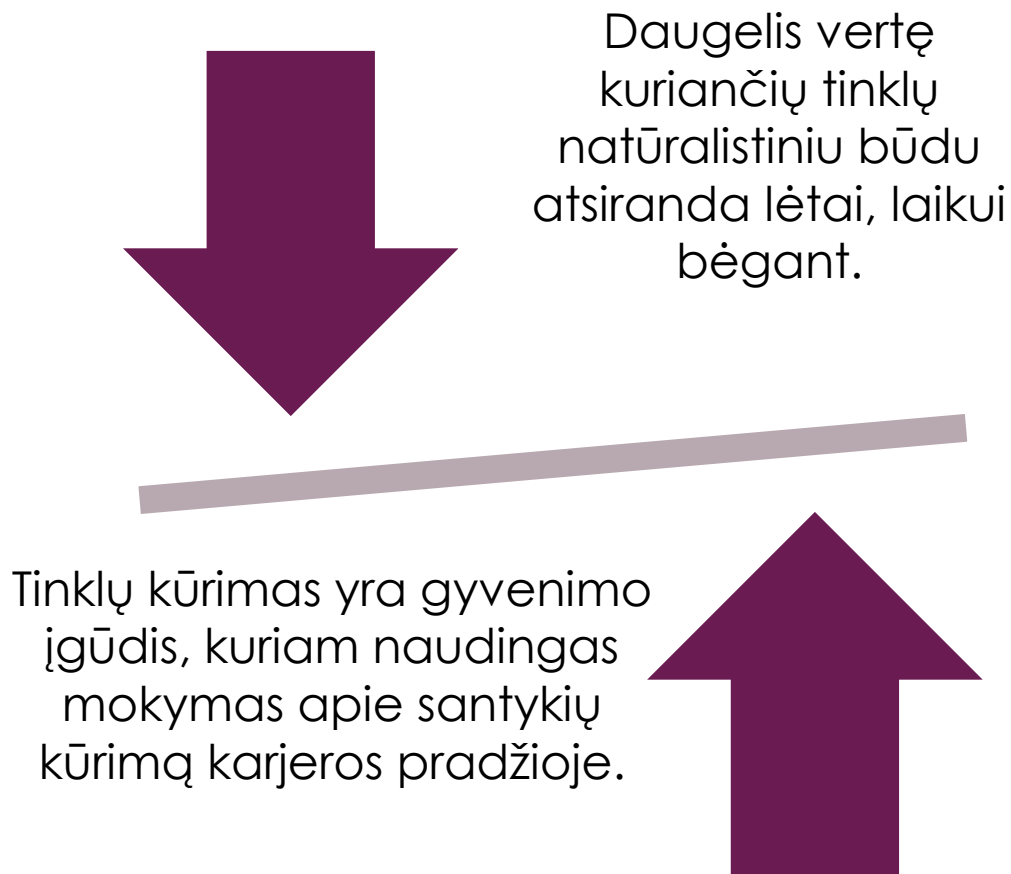
Viešas ryšių su trečiąja šalimi arba plačiai visuomenei parodymas sukuria **prezentacinio tinklo tipą**, tai nebūtinai apima realią sąveiką ar informacijos srautą tarp susijusių narių.

Tarporganizacinė komunikacija buvo sutelkta į **giminingumo ryšius**, kurie yra socialiai sukonstruoti dalyvaujančių šalių ir dažnai yra patvaresni.

Neprisijungęs tarporganizacinis bendradarbiavimas reiškia giminingus ryšius, kurie formuojami dalijimuisi ištekliais, paslaugų teikimu, veiklos koordinavimu ir bendrų tikslų siekimu.



# Verslo tinklai: kada ir kodėl?

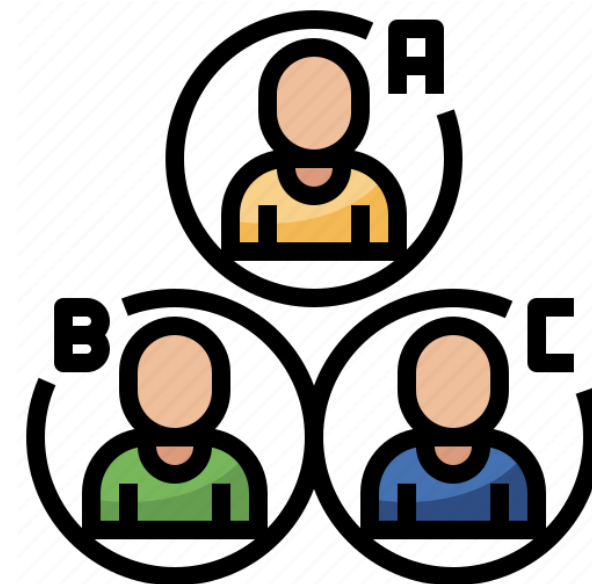


- Tarptautiniai verslo ryšiai yra žymiai svarbesni **pačius ankstyviausius etapus** sėkmingos plėtros patirties.
- Kiekviena įmonė kuria ir palaiko savo verslo kontaktų tinklą, įskaitant **klientas, tiekėjas ir verslo partneris** kontaktai.
- **Susitikimas su naujais darbuotojais**, užmegzti asmeninius ir verslo ryšius, kurie gali paskatinti reikšmingus verslo ir asmeninius ryšius.
- Išskirtinės tinklo galimybės, kurios **kurti vertę** galutiniam klientui: pasitikėjimo ir bendradarbiavimo neužtenka.

Halinen, A., Tornroos, JA, Elo, M.  
Campbell, AJ, Wilson, DT

# Verslo tinklas: verslo rinkos kaip tinklai

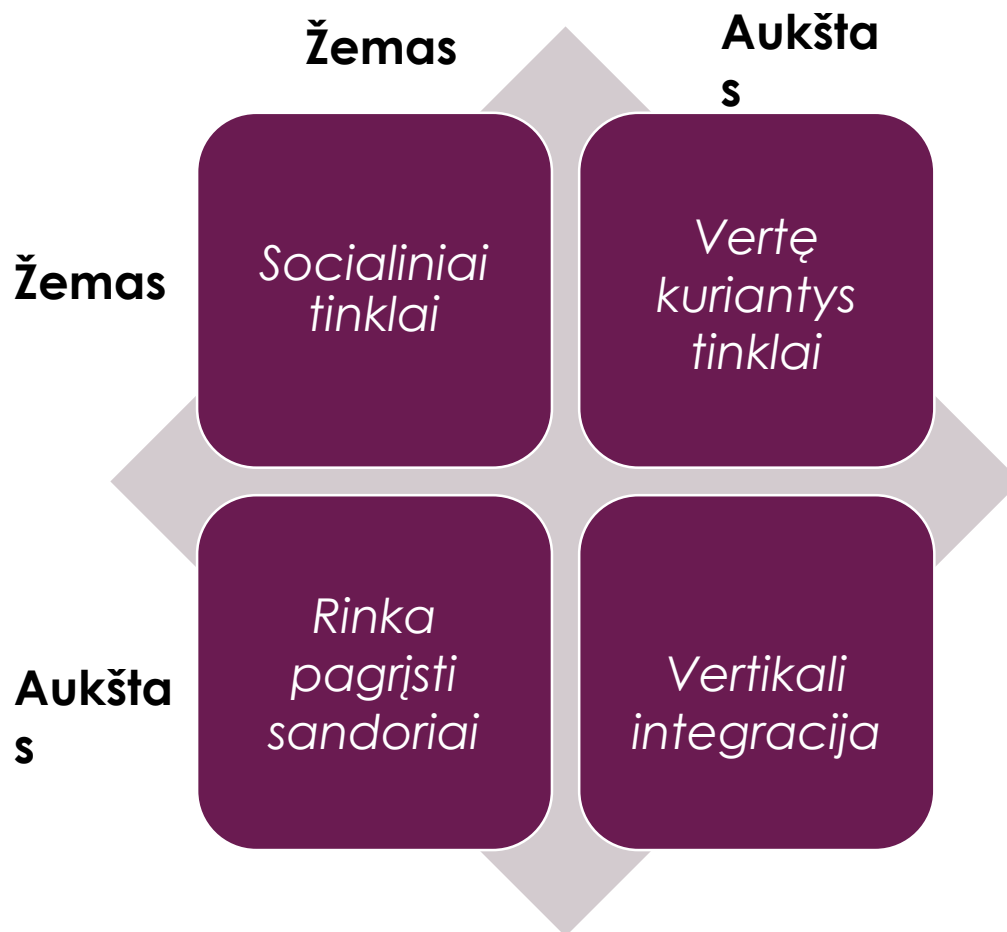
- Pramonės tinklų teorija verslo rinkas laiko tarpusavyje susijusių verslo santykių tinklais, kur mainai priklauso nuo esamų **veiklos nuorodos, išteklių ryšių ir aktyviausios obligacijos** tarp šalių.
- Renginiai yra gyvybiškai svarbūs vadovams, kad jie geriau suprastų verslo tinklų galimybes ir suvaržymus, kad galėtų kurti strategiją atsižvelgiant į besikeičiančias sąlygas.
- Verslo tinklo kontekste kritiniai įvykiai buvo laikomi įvairių tinklams būdingų pokyčių jėgų apraiškomis.
- Įvykiai apibrėžiami kaip radikalių, struktūrą laužančių pokyčių sukėlėjai arba, žvelgiant iš proceso perspektyvos, skatinantys arba tikrinantys santykių vystymosi jėgas.



<https://www.iconfinder.com/>

# Verslo tinklo reprezentacijų svarba

Dėmesys bendrai kūrybai



- Kiekvienas tipas atspindi įtaką įmonės pasirinktos strategijos, kaip ji sukuria konkurencinį pranašumą.

Campbell, AJ, Wilson, DT

# Socialinis tinklas

1. **Pasirinkite socialinės žiniasklaidos svetaines.** Didžiosios socialinių tinklų svetainės yra geriausia vieta pradėti sprendžiant, kur dalyvauti internete, nes jos yra internetinė erdvė, kurioje greičiausiai naudosis didžiausi potencialūs klientai.

**Facebook, Twitter ir Google+** gali būti puiki galimybė užmegzti ryšius tarp vartotojų ir jūsų verslo bendrinant atitinkamą turinį.

**Pinterest** yra pasirinkimas, ypač įmonėms, kurios gali būti efektyviai reklamuojamos naudojant vaizdinį turinį.

**YouTube** yra puikus būdas dalytis vaizdo turiniu, pradedant nuo mokymo turinio ir baigiant reklaminių pranešimų ir įmonės vaizdo įrašų fragmentais.

**LinkedIn** gali būti galingas šaltinis kuriant internetinius profilius pagrindiniams įmonių lyderiams, taip pat bendraujant pramonėje ir klientus orientuotomis specialių interesų grupėmis internete.

- 2. Nustatyti **aregularus paskelbimo grafikas** Norėdami maksimaliai išnaudoti savo potencialą, iš tikrųjų yra noras įsitraukti į bendruomenę. parodymui ir kad būtų aišku, kad jūsų įmonės buvimas
- 3. Sukurkite laimėjimo strategiją, **įtraukiant svarbius strateginio planavimo patarimus** Jūsų socialinės žiniasklaidos rinkodaros pastangos padės užtikrinti, kad jūsų įmonė socialinę žiniasklaidą naudotų tinkamai, o tai suteiks pridėtinės vertės jūsų įmonės įvaizdžiui.

<https://socialnetworking.lovetoknow.com>

# Socialinio tinklo strateginio planavimo etapai

## TIKSLŲ NUSTATYMAS:

- 1 komunikacijos tikslas
- 2 komunikacijos tikslas
- 3 komunikacijos tikslas
- 4 komunikacijos tikslas

## SOCIALINĖS MEDŽIAGOS SVETAINĖS PASIRINKIMAS:

LinkedIn  
Facebook  
Instagramas  
Pinterest  
YouTube  
Kiti

## TINKLŲ VALDYMO TAKTINIŲ VEIKSMŲ NUSTATYMAS:

Turinio kūrimo tipas  
Žinučių atsargos  
Skelbimo grafikas  
Tikėtina vartotojo sąveika  
Atsakingas asmuo

<https://socialnetworking.lovetoknow.com/>

# Socialinio tinklo strateginio planavimo reikalavimai

- Atsižvelgiant į tai, kaip vartotojai naudojami socialinės žiniasklaidos svetainėmis.
- Atpažinti ir visiškai suprasti skirtumus tarp bendravimo socialinėje erdvėje, palyginti su tradicinėmis rinkodaros technikomis.
- Tinkamų svetainių pasirinkimas norint susisiekti su potencialiais klientais.
- Tinkamo dialogo socialinėje erdvėje grafiko sudarymas ir jo laikymasis.

<https://socialnetworking.lovetoknow.com/>





# Rinka pagrįsti sandoriai

- Svarbu įmonėms, kurios mažai dėmesio skiria bendrai vertės kūrimui ir skiria didelę reikšmę savo savarankiškumo išlaikymui.
- Santykių tinklas gali įmonėms atlikti pakartotinius sandorius laikui bėgant su tais pačiais pirkėjais ir tiekėjais, šie santykiai palaikomi sandorio režimu, daug dėmesio skiriant **kainų konkurencingumą**.



# Vertės kūrimo tinklai



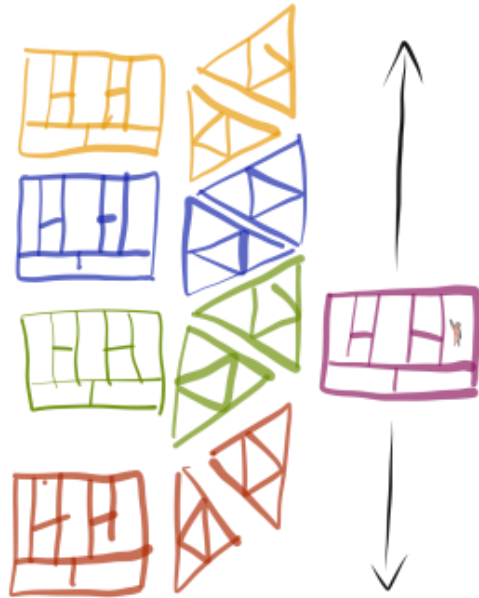
- VCN apibūdina kryptingą nepriklausomų firmų bendradarbiavimą kartu **pridėtinės vertės grandinė** sukurti strateginį pranašumą visai grupei.
- Šios orientacijos įmonės pripažįsta sinergijos potencialą plėtojant pajėgumus, kurie sustiprina, o ne sumažina jų priklausomybę nuo išorės įmonių.
- Pagrindinė sąvoka, kuri skatina vertę kuriančius tinklus, yra **aukščiausios kliento vertės pristatymas**. Tradiciniai pridėtinės vertės integravimo būdai arba tiekėjų skatinimas daryti nuolaidas nėra tokie veiksmingi kaip anksčiau, todėl įmonės skatinama pereiti prie ilgalaikių santykių su tiekėjais.

Campbell, AJ, Wilson, DT

<https://valuechaingeneration.com>



# Vertės kūrimo tinklai



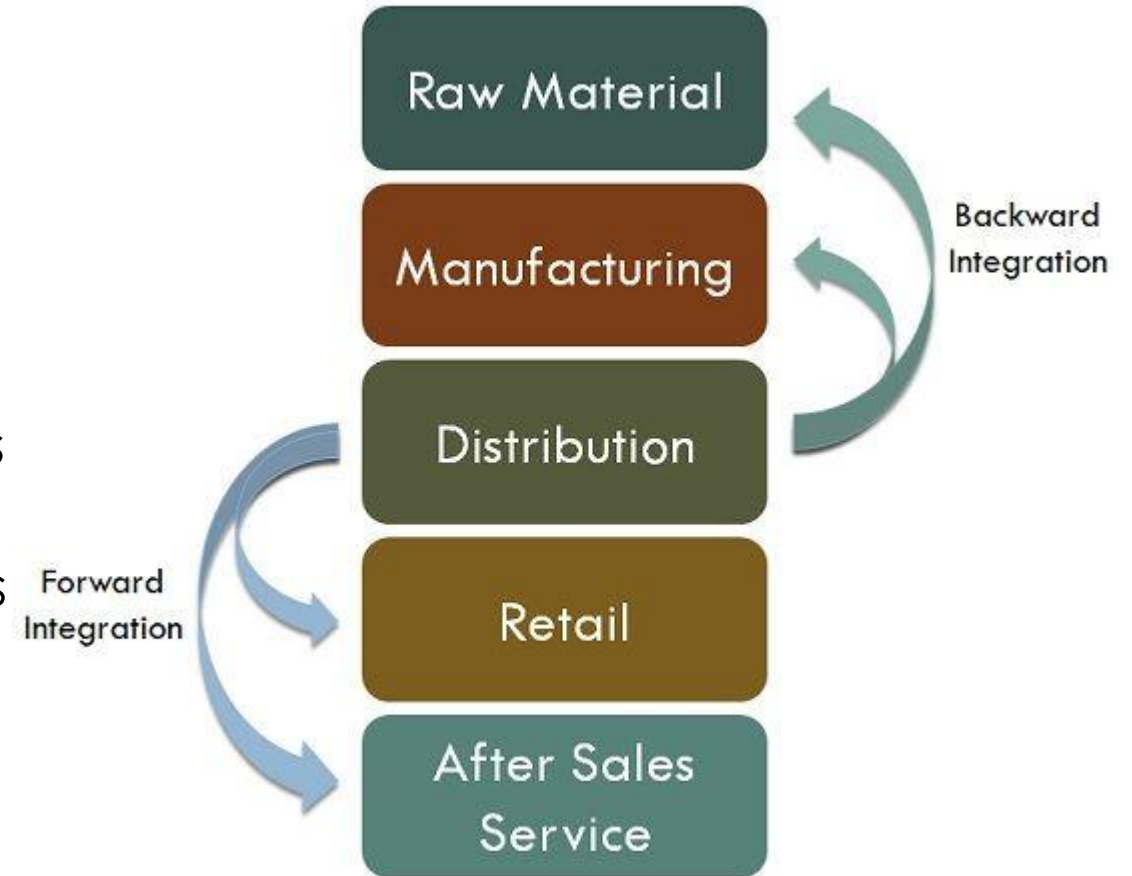
- Tvaraus pelningumo ir apginamo konkurencinio pranašumo bet kurioje ekonominėje veikloje esmė yra ta, kad ją galima vykdyti **unikalus būdas**.
- Vertę kuriantys tinklai atsirado iš ankstyvųjų santykių ir **vystėsi lėtai** kaip pagrindinė įmonė užmezgė ryšius su kitomis tiekimo grandinės įmonėmis.
- Vertę kuriantys tinklai yra jū **labai prigimtis, tvarkomi santykiai**.
- Tinklo valdymas yra **strateginė veikla** kai pagrindinė įmonė pradeda aktyviai valdyti tinklą ir plėtoti vertę kuriančio tinklo strategiją.

Campbell, AJ, Wilson, DT

<https://valuechaingeneration.com>

# Vertikali integracija

- Įmonės priklauso nuo rinkos mechanizmo, kad galėtų reguliuoti savo santykius, kurie pripažįsta bendros vertės kūrimo potencialą, tačiau teikia didelę reikšmę savo įmonės nepriklausomumo išsaugojimui, gali vertikaliai integruotis, kad išlaikytų vertės kūrimo proceso kontrolę.
- Vertikali integracija yra tradicinis požiūris į vertės fiksavimą įgyjant didesnę kontrolę ir maržą vertės grandinėje.



# Praktinės dalies apžvalga

## Ko pasieksime šiandien

- Visos įmonės gali egzistuoti ir vystytis dėl įvairių santykių.
- Tinkamų žmonių pažinimas ir tinkamų ryšių užmezgimas gali būti skirtumas tarp klestinčio verslo ir žlugusio.
- Šios sesijos praktinės dalies užduotis apima nuoseklaus tvaraus verslo tinklo strategijos, įskaitant neprisijungusio tinklo ir socialinės žiniasklaidos tinklų strategijų kūrimą, sudarymą.

# Veikla- 1. Jūsų verslo tinklo strategijos žemėlapis

- Užsiėmimas pakvies nubraižyti visos verslo tinklų strategijos žemėlapij, atsižvelgiant į įvairius įtakojančius veiksnius, tokius kaip tinklų kūrimo tikslai ir tikslai, tinklo tipas ir struktūra, narystės sprendimai, valdymo stilius, laiko juostos nustatymas ir kt.
- Jūsų tikslas bus sudaryti išsamų įgyvendinimo planą, kurį sudarytų šiandien jau turimų partnerių peržiūra ir išplėstinis galimų partnerių sąrašas.
- Norint gauti vizualų viso verslo tinklo vaizdą, bus naudojama minčių sudarymo technika.

## Veikla- 2. Neprisijungus tinklo strategija

- Verslo tikslai turėti patikimus tiekėjus, tarpininkus, prekybos partnerius yra pagrįsti kruopščiai atrinktų santykių kūrimu ir plėtojimu naudojant neprisijungus kontaktus.
- Ši veikla skirta sukurti vertę kuriantį jūsų verslo kontaktų tinklą neprisijungus.
- Sesijos metu sudarysite kruopščiai atrinktų verslo partnerių, kurie yra labai svarbūs jū verslui ir su kuriais jie turi plėtoti neprisijungusį tinklą, sąrašą.
- Surašysite taktinius veiksmus, sudarydami kiekvieno pageidaujamo partnerio korteles, kad išlaikytumėte ryšius neprisijungus.

## Veikla- 3. Socialinių medijų tinklo strategija

- Socialinė žiniasklaida tapo labai svarbi plėtojant bet kokių verslo produktų ir prekių ženklų rinkodarą.
- Ši veikla skirta sukurti strateginį planą, kaip užmegzti ryšius su tiksliniais klientais ir bendruomenėmis.
- Visas socialinių tinklų planas bus rengiamas ir pristatomas laikantis strateginio tinklų kūrimo socialiniuose tinkluose plano sudarymo etapų.
- Strategijos žemėlapis turi pateikti visą vertingų ryšių vaizdą, kad būtų pasiekti protingi verslo tikslai.

# Išteklų sąrašas

- Hakansson, H., Snehota, I. Santykių plėtra verslo tinkluose., Routledge, 1995 m. [https://www.researchgate.net/publication/245908465\\_Developing\\_Relationships\\_in\\_Business\\_Network](https://www.researchgate.net/publication/245908465_Developing_Relationships_in_Business_Network)
- Hakansson, H., Ford, D. Kaip įmonės turėtų sąveikauti verslo tinkluose? Verslo tyrimų žurnalas, 55 t., 2 leidimas, 2002 m. vasario mėn. [https://doi.org/10.1016/S0148-2963\(00\)00148-X](https://doi.org/10.1016/S0148-2963(00)00148-X).
- Wolff, HG, Moser, K. Tinklo skalės kūrimas ir patvirtinimas.
- Halinen, A., Tornroos, JA, Elo, M. Tinklo procesų analizė: įvykiais pagrįstas požiūris į verslo tinklo dinamikos tyrimą. Pramonės rinkodaros vadyba, t. 42, 8 numeris, 2013 m. lapkričio mėn. <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0019850113000692>
- Campbell, AJ, Wilson, DT valdomi tinklai: strateginio pranašumo kūrimas. ISBM ataskaita 224995. Verslo rinkų studijų institutas Pensilvanijos valstijos universitetas: <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.196.9373&rep=rep1&type=pdf>
- DiMicco, J., Millen, DR, Geyer, W. ir kt. Socialinių tinklų motyvacija darbe. 2008 m. ACM konferencijos apie kompiuterinį bendradarbiavimą medžiaga, 2008 m. lapkritis; <https://doi.org/10.1145/1460563.1460674>
- <https://www.forbes.com/sites/robertglazer/2019/09/10/businesses-are-built-by-networking-heres-a-blueprint-that-has-worked/>
- Song, Y. Nuo socialinių tinklų neprisijungus iki internetinių socialinių tinklų: verslumo pokyčiai. Informatica Economica, t. 2015 m. 19 d. <https://pdfs.semanticscholar.org/e158/1af81668d4aa01df4bdd4de0ed83e44207f6.pdf>)
- [https://socialnetworking.lovetoknow.com/Social\\_Network\\_Strategic\\_Planning](https://socialnetworking.lovetoknow.com/Social_Network_Strategic_Planning)
- <https://startupnation.com/grow-your-business/offline-networking-essential-entrepreneurs>